

**Analisis Kebijakan Penetapan Harga Jual Dengan
Pendekatan *Full Costing* Pada Perusahaan Era
Furniture-Interior di Surakarta**



SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Syarat-Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Surakarta**

**Oleh :
Indri Novia Ningsih
B 100 030 054**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
2007**

PENGESAHAN

Yang bertanda tangan dibawah ini telah membaca skripsi dengan judul:

Analisis Kebijakan Penetapan Harga Jual Dengan Pendekatan *Full Costing* Pada Perusahaan Era Furniture Interior di Surakarta

Yang ditulis oleh:

Indri Novia Ningsih
B 100 030 054

Penandatanganan berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat untuk diterima.

Surakarta, Januari 2007

Pembimbing

(Dra. Chuzaimah, MM)

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Surakarta

(Drs. Syamsudin, MM)

MOTTO

*“Kegagalan biasanya merupakan langkah awal menjadi sukses, tapi sukses itu sendiri sesungguhnya baru merupakan jalan tak tentu menuju puncak sukses”
(Lambert Jeffries)*

*“Sesungguhnya sholatku, ibadahku, hidupku dan matiku hanya untuk Allah
Rabb Semesta Alam”
QS. Al An’am : 162-163)*

*“Saling tolong menolonglah kamu dalam kebaikan dan takwa dan jangan kamu
menolong berbuat dosa dan permusuhan”
(QS. Al Maidah : 2)*

*“Kebenaran itu dari Tuhanmu, sebab itu jangan sekali-kali kamu termasuk
orang-orang yang ragu”
(QS. Al Baqarah : 147)*

PERSEMBAHAN

Aku persembahkan karya kecil ini untuk orang-orang yang selalu mendapatkan tempat dihatiku dan orang-orang yang aku cintai dan sayangi :

❧ *Ayahanda dan Ibunda tercinta yang telah mendoakan, memberikan restu dan membimbing aku penuh kesabaran dan ketabahan.*

❧ *Almarhumah Nenek ku yang semasa hidupnya selalu menyayangiku.*

❧ *Suamiku tercinta yang telah memberikan semangat hidup dan telah mendoakan aku dan membimbing aku dengan penuh kasih sayang.*

❧ *Buah hatiku tersayang, sweetest hope ever i have.*

❧ *Seluruh keluarga.*

❧ *Adik-adikku (Anna Liginia, Jaka Andika, Si Kembar) yang selalu ceria dan gembira mendampingi aku.*

❧ *Sahabat-sahabatku seiman dan seperjuangan tuk meraih keridhaan-Nya.*

❧ *Almameterku*

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan baik.

Penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi persyaratan dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Strata Satu Universitas Muhammadiyah Surakarta. Banyak hal yang dihadapi penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini dan hanya Allah SWT sajalah pertolongan ini datang dengan perantara dari semua pihak.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang tulus dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada semua pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung hingga selesainya skripsi ini.

Ucapan terima kasih dan penghargaan yang tulus penulis haturkan kepada yang terhormat :

1. Bapak Prof. Dr. H. Bambang Setiaji, MS, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Bapak Drs. H. Syamsudin, MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
3. Bapak Drs. Agus Muqorobin, MM, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberi persetujuan atas penyusunan skripsi ini.
4. Bapak Dra. Chuzaimah, MM, selaku Pembimbing Utama yang telah meluangkan waktu dan sabar untuk memberikan bimbingan dan pengarahan sehingga tersusun skripsi ini.
5. Ibu Feresthi Nurdiana Dihan, SE, MSi, selaku pembimbing akademik.

6. Para Bapak/Ibu Dosen pengajar di lingkungan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta yang memberikan bekal ilmu selama penulis kuliah.
7. Bapak/Ibu Staf karyawan fakultas ekonomi manajemen UMS.
8. Bapak/ Ibu Staf karyawan Perusahaan meubel ERA Furiture-Interior di Surakarta.
9. Ayahanda dan Ibunda tercinta yang telah membesarkan dan mendidik dengan penuh kesabaran dan kasih sayang.
10. Semua keluarga yang telah memberikan dorongan dalam menuntut ilmu.
11. Adik-adikku (Anna Ligma, Jaka Andika, Si Kembar) yang selalu ceria dalam berdampingan.
12. Suami ku tercinta Agung Tri Herlambang yang memberikan nuansa baru dalam hidupku.
13. Teman-temanku yang tak terlupakan (Tinux, Dewi, Aang, Hesti, Yuni) dan semua yang tidak dapat aku sebutkan satu per satu, terima kasih atas persahabatannya dan doa untukku.

Semoga budi baik dan bantuan yang telah diberikan tersebut menjadi amal baik disisi Allah SWT. Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini. Untuk itu penulis mohon saran dan kritikan yang membangun dari pada pembaca.

Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat berguna bagi pembaca dan bermanfaat bagi kita semua.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Surakarta, 2007

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL	xi
ABSTRAKSI	xii
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
E. Sistematika Penulisan Skripsi	6
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Pengertian Pemasaran	8
B. Arti Penting Pemasaran.....	9
C. Bauran Pemasaran.....	10
D. Harga (<i>Price</i>).....	11
E. Tujuan Penetapan Harga	11
F. Prosedur Penetapan Harga	13
G. Metode Penetapan Harga	14
H. Strategi Penetapan Harga	17
I. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Harga	21
J. Tinjauan Terhadap Biaya dan Harga.....	23

BAB III METODE PENELITIAN

A. Kerangka Pemikiran	27
B. Definisi Operasional Variabel.....	28
C. Hipotesis	29
D. Data dan Sumber Data	30
E. Metode Pengumpulan Data	30
F. Analisa Data	30

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan	33
1. Sejarah Perusahaan.....	33
2. Struktur Organisasi.....	34
3. Personalia Perusahaan	38
4. Proses Produksi	39
5. Pemasaran dan Distribusi	41
6. Pengelolaan Limbah dan Lingkungan	42
B. Analisis Data dan Pembahasan	42
1. Deskripsi Data.....	42
2. Analisis Harga Jual	46
3. Hasil Analisis	55

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	61
B. Saran.....	62

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Kerangka Pemikiran.....	27
Gambar 4.1 Bagan Struktur Organisasi Perusahaan ERA Furniture	35
Gambar 4.2 Bagan Proses Produksi Perusahaan ERA Furniture.....	39

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel IV.1 Harga Jual Produk dan Volume Penjualan Almari Pakaian ...	43
Tabel IV.2 Taksiran Biaya Produksi Produk Almari Pakaian	44
Tabel IV.3 Investasi Dan Laba yang Diharapkan	45
Tabel IV.4 Perhitungan Taksiran Biaya Produksi Tahun 2003	49
Tabel IV.5 Perhitungan Taksiran Biaya Produksi Tahun 2004	51
Tabel IV.6 Perhitungan Taksiran Biaya Produksi Tahun 2005	53
Tabel IV.7 Harga Jual Produk Almari Pakaian dengan <i>Full Costing</i>	54
Tabel IV.8 Harga Jual dan Hasil Penjualan Produk Almari Pakaian Sesungguhnya	55
Tabel IV.9 Harga Jual Dan Hasil Penjualan Produk Almari Pakaian dengan <i>Full Costing</i>	55
Tabel IV.10 Laporan R / L Produk Almari Pakaian Sesungguhnya	57
Tabel IV.11 Proyeksi Laporan R / L Produk Almari Pakaian Berdasarkan <i>Full Costing</i>	58
Tabel IV.12 Perbandingan Harga Jual Perusahaan & Harga Jual Berdasarkan <i>Full Costing</i>	59
Tabel IV.13 Perbandingan Laba Perusahaan dan Laba Berdasarkan <i>Full Costing</i>	60

Abstraksi

Dengan adanya berbagai perubahan yang mendasar pada era globalisasi sekarang ini telah memberikan dampak positif dan negatif disektor perdagangan. Usaha kecil dan menengah dituntut untuk mengantisipasi perubahan tersebut dan mampu memanfaatkan perubahan menjadi peluang bisnis. Dalam kegiatan usahanya setiap perusahaan harus mempunyai kemampuan untuk tetap *survive* dan berkembang secara mandiri dalam menghadapi persaingan yang ada.

Persaingan yang terjadi tidak hanya menimbulkan suatu ancaman tetapi dapat juga memberikan peluang yang bermanfaat bagi perusahaan dalam upaya meningkatkan atau memaksimalkan laba dan meningkatkan volume penjualan dengan tetap memperhitungkan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Dengan melihat situasi persaingan yang ada maka penetapan harga jual yang tepat sangat diperlukan, agar perusahaan dapat merangsang konsumen untuk membeli produk perusahaan sehingga pada akhirnya perusahaan dapat meningkatkan hasil penjualan semaksimal mungkin.

Dalam mempertimbangkan harga jual agar peningkatan hasil penjualan tercapai, maka penetapan harga jual produk didasarkan pada biaya total yang dikeluarkan perusahaan sebagai batas minimal penetapan.

Judul skripsi ini adalah “**Analisis Kebijakan Penetapan Harga Jual Dengan Pendekatan *Full Costing* Pada Perusahaan ERA Furniture-Interior di Surakarta**”.

Penentuan harga pokok penuh (*full costing*) adalah suatu konsep penentuan harga pokok yang memasukkan biaya produksi yaitu bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik. Biaya pemasaran dan biaya administrasi diperlukan sebagai biaya periode. Dan ditambah laba yang wajar sejumlah *mark-up* untuk menentukan harga jual perusahaan.

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah kebijakan penetapan harga jual dengan pendekatan *full costing* akan meningkatkan hasil penjualan produk pada perusahaan ERA Furniture-Interior di Surakarta.

Berdasarkan analisa deskriptif kuantitatif yaitu analisa harga jual dengan pendekatan *full costing* dalam penelitian ini dapat diperoleh kesimpulan bahwa pendekatan *full costing* akan meningkatkan hasil penjualan perusahaan dalam hal ini laba perusahaan. Harga jual dengan pendekatan *full costing* lebih tinggi dibanding harga jual perusahaan sesungguhnya. Selisih harga jual dari tahun 2003-2005 antara 0,8% sampai 1,5% per unit sehingga akan meningkatkan hasil penjualan perusahaan. Dengan pendekatan *full costing*, perusahaan memperoleh kenaikan hasil penjualan berupa laba perusahaan dari tahun 2003-2005 antara 7,7% sampai 14,2%. Sedangkan volume penjualan mengalami peningkatan sebesar 10% sampai 19%.